Paints and Coatings

INDUSTRY PROFILE

Business Service Centres / International Trade Centres

Industry, Science and Technology Canada (ISTC) and International Trade Canada (ITC) have established information centres in regional offices across the country to provide clients with a gateway into the complete range of ISTC and ITC services, information products, programs and expertise in industry and trade matters. For additional information contact any of the offices listed below.

Newfoundland

Atlantic Place
Suite 504, 215 Water Street
P.O. Box 8950
ST. JOHN'S, Newfoundland
A1B 3R9
Tel.: (709) 772-ISTC
Fax: (709) 772-5093

Prince Edward Island

Confederation Court Mall
National Bank Tower
Suite 400, 134 Kent Street
P.O. Box 1115
CHARLOTTETOWN
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel.: (902) 566-7400
Fax: (902) 566-7450

Nova Scotia

Central Guaranty Trust Tower
5th Floor, 1801 Hollis Street
P.O. Box 940, Station M
HALIFAX, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel.: (902) 426-ISTC
Fax: (902) 426-2624

New Brunswick

Assumption Place
12th Floor, 770 Main Street
P.O. Box 1210
MONCTON, New Brunswick
E1C 8P9
Tel.: (506) 857-ISTC
Fax: (506) 851-6429

Quebec

Tour de la Bourse
Suite 3800, 800 Place Victoria
P.O. Box 247
MONTREAL, Quebec
H4Z 1E8
Tel.: (514) 283-8185
1-800-361-5367
Fax: (514) 283-3302

Ontario

Dominion Public Building
4th Floor, 1 Front Street West
TORONTO, Ontario
M5J 1A4
Tel.: (416) 973-ISTC
Fax: (416) 973-8714

Manitoba

8th Floor, 330 Portage Avenue
P.O. Box 981
WINNIPEG, Manitoba
R3C 2V2
Tel.: (204) 983-ISTC
Fax: (204) 983-2187

Saskatchewan

S.J. Cohen Building
Suite 401, 119 - 4th Avenue South
SASKATOON, Saskatchewan
S7K 5X2
Tel.: (306) 975-4400
Fax: (306) 975-5334

Alberta

Canada Place
Suite 540, 9700 Jasper Avenue
EDMONTON, Alberta
T5J 4C3
Tel.: (403) 495-ISTC
Fax: (403) 495-4507

Suite 1100, 510 - 5th Street S.W.
CALGARY, Alberta
T2P 3S2
Tel.: (403) 292-4575
Fax: (403) 292-4578

British Columbia

Scotia Tower
Suite 900, 650 West Georgia Street
P.O. Box 11610
VANCOUVER, British Columbia
V6B 5H8
Tel.: (604) 666-0266
Fax: (604) 666-0277

Yukon

Suite 301, 108 Lambert Street
WHITEHORSE, Yukon
Y1A 1Z2
Tel.: (403) 668-4655
Fax: (403) 668-5003

Northwest Territories

Precambrian Building
10th Floor
P.O. Bag 6100
YELLOWKNIFE
Northwest Territories
X1A 2R3
Tel.: (403) 920-8568
Fax: (403) 873-6228

ISTC Headquarters

C.D. Howe Building
1st Floor East, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 952-ISTC
Fax: (613) 957-7942

ITC Headquarters

InfoExport
Lester B. Pearson Building
125 Sussex Drive
OTTAWA, Ontario
K1A 0G2
Tel.: (613) 993-6435
1-800-267-8376
Fax: (613) 996-9709

Publication Inquiries

For individual copies of ISTC or ITC publications, contact your nearest Business Service Centre or International Trade Centre. For more than one copy, please contact

For Industry Profiles:
Communications Branch
Industry, Science and Technology Canada
Room 704D, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-4500
Fax: (613) 954-4499

For other ISTC publications:
Communications Branch
Industry, Science and Technology Canada
Room 208D, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-5716
Fax: (613) 954-6436

For ITC publications:
InfoExport
Lester B. Pearson Building
125 Sussex Drive
OTTAWA, Ontario
K1A 0G2
Tel.: (613) 993-6435
1-800-267-8376
Fax: (613) 996-9709

Canada

(V 6 91 09)

92-03290/

1990–1991

PAINTS AND COATINGS

FOREWORD

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to growth and prosperity. Promoting improved performance by Canadian firms in the global marketplace is a central element of the mandates of Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada. This Industry Profile is one of a series of papers in which Industry, Science and Technology Canada assesses, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological, human resource and other critical factors. Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada assess the most recent changes in access to markets, including the implications of the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the profiles.

Ensuring that Canada remains prosperous over the next decade and into the next century is a challenge that affects us all. These profiles are intended to be informative and to serve as a basis for discussion of industrial prospects, strategic directions and the need for new approaches. This 1990–1991 series represents an updating and revision of the series published in 1988–1989. The Government will continue to update the series on a regular basis.

Michael H. Wilson
Minister of Industry, Science and Technology
and Minister for International Trade

Structure and Performance

Structure

The paints and coatings industry consists of manufacturers of paints, varnishes, lacquers, shellacs and stains. It includes two distinct subsectors — architectural and industrial — which are about equal in size in terms of value of shipments. On a volume basis, however, architectural coatings (also known as *trade coatings*) account for about 60 percent of production. The architectural coatings subsector depends heavily on the performance of the construction sector, whereas industrial coatings are linked closely to the automotive, major appliance and industrial equipment sectors.

Architectural coatings include interior and exterior house paints, primers, sealers, varnishes and stains. They are sold to contractors and the general public through retail and wholesale outlets as well as direct to large commercial accounts. Of the retail portion, about 45 percent is sold through small hardware and decorator centres, 40 percent through large chains such as Canadian Tire, The Bay, Sears and Beaver Lumber (largely under private-brand labels) and the balance through company-owned stores.

Industrial coatings include automotive paints, can coatings, coil coatings, furniture finishings and road-marking paints. Most of these products are sold direct to the end user.

Paints and coatings are formulated products. The base material, known as the *binder*, is the film-forming ingredient that largely determines the performance characteristics of the coating. In the past, binders were natural products such as linseed or soybean oils. Today, to achieve higher performance, almost all binders are synthetic polymers, including high-volume resins such as alkyds, acrylics, vinyls, epoxies and urethanes, or lower-volume specialty resins such as

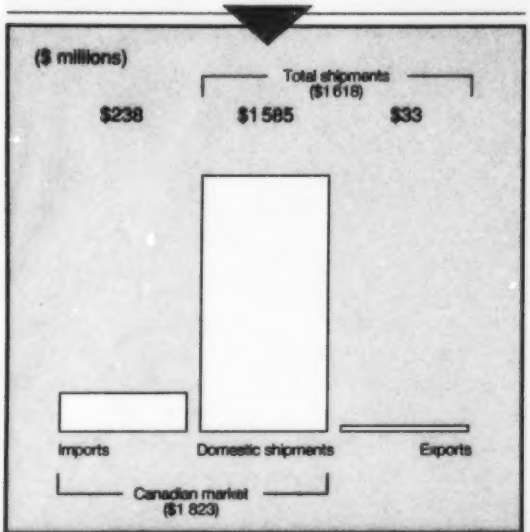


Figure 1 Imports, Exports and Domestic Shipments, 1990

polyesters, phenolics and silicones. The binder is compounded with fillers to extend the product, pigments to impart colour and solvents to control viscosity. Small quantities of a large number of other chemicals, such as thickeners, biocides, plasticizers, dispersants, defoamers, ultraviolet absorbers, driers, emulsifiers and adhesion promoters, are added as required in each formulation.

In 1990, the industry consisted of about 150 establishments and employed approximately 8 400 people. There is some ownership concentration in the industry. About 7 percent of the firms, each employing more than 200 people, accounted for 40 percent of the value of shipments. Conversely, there is a large number of small participants in the industry; 70 percent of the establishments employ fewer than 50 people and account for an aggregate 20 percent of the value of shipments. About two-thirds of the larger firms are foreign-controlled. Most of the smaller firms are Canadian-controlled.

In 1990, industry firms shipped goods with an estimated value over $1.6 billion (Figure 1). Exports totalled $33 million, representing 2 percent of shipments. Imports were valued at $238 million and accounted for 13 percent of the Canadian market.

On a regional basis, 87 percent of shipments originate in Ontario and Quebec, 12 percent in Western Canada, and 1 percent in the Atlantic provinces. While most of the larger manufacturers of industrial coatings are located in southern Ontario, some of the larger architectural coatings producers have plants in several provinces. Regional manufacturers of architectural paints serve local markets across the country in competition with national firms.

Chemical companies supply both domestic and imported raw materials to most of the industry. A few of the larger coatings manufacturers are vertically integrated, producing resins, either in Canada or elsewhere in their corporate network, for captive consumption. The degree of imported raw material content varies with the type of coating, reaching as high as 50 percent of the value of materials for some specialty coatings. Overall, an estimated 25 percent of materials used by the industry is imported.

Supply and demand fluctuations lead to periodic raw material shortages, the most recent being titanium dioxide during the mid-1980s. The worldwide supply of this important white pigment was so tight that paint manufacturers were put on allocation. However, the construction of new titanium dioxide capacity, coupled with decreased demand, alleviated the shortage by the end of the 1980s.

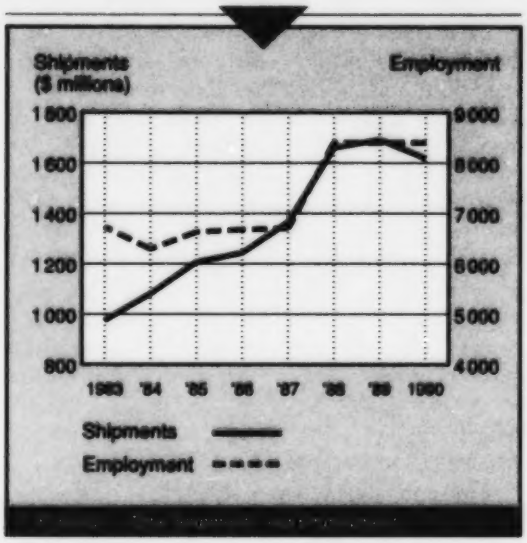
Performance

During the 1981–1982 recession, the industry gross domestic product (GDP) dropped far below the levels that had been achieved in the 1970s. The GDP did not surpass its pre-recession levels until 1987, and it still has not surpassed the historic highs that were recorded in the late 1970s. Between 1983 and 1988, the industry GDP in constant 1986 dollars grew at a real average annual rate of 7.3 percent. However, GDP declined in 1989 and again in 1990 so, when averaged over the 1983 to 1990 period, the real average annual growth rate drops to 2.5 percent.

The paints and coatings industry serves mature markets. New coating technologies typically displace older technologies with little increase in overall demand, a situation that is expected to continue. The performance of this industry is highly cyclical, closely following the business cycles of its major customers. The strong recovery from 1983 to 1989 reflected the general strength in all sectors of the manufacturing economy at that time, while the decline after 1989 coincided with the onset of a new recessionary period (Figure 2).

Between 1983 and 1990, the number of establishments remained nearly constant. Meanwhile, total employment increased in most years in order to satisfy the increased demand, indicating that the industry remains labour-intensive in nature.

International trade is predominantly with the United States. In 1990, some 92 percent of imports originated in the United States, while 95 percent of exports were shipped to that country. Most trade activity involves specialty and industrial coatings. There is comparatively little international commerce in architectural coatings, since these lower-value products cannot support high transportation costs.



The problems faced by the Canadian industry, such as increasing raw material costs, fierce price competition for architectural coatings and relatively low growth and profitability, are similar to those of the coatings industries in other industrialized nations.

Strengths and Weaknesses

Structural Factors

A large portion of the industry is controlled by multinational firms. These firms had originally established plants in Canada largely because of the high Canadian tariffs on imported paints and coatings. In general, Canadian subsidiaries have tended to serve only the domestic market. Important factors affecting the competitiveness of the paints and coatings industry are the scale of manufacturing, raw material prices and transportation costs.

Canadian manufacturers generally operate on a much smaller scale than their U.S. counterparts. Canadian batches rarely exceed 15 000 litres, whereas in the United States batches of 45 000 litres are common. As a result, industry productivity is lower in Canada than in the United States. The implementation of the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA) may provide Canadian manufacturers with the stimulus to focus on specific products and to seek expanded markets, thereby moving towards improved economies of scale.

Raw materials represent the most significant production cost, amounting to 50 percent of the value of shipments. By comparison, production labour and energy represent 7 and 1 percent, respectively, of the value of shipments.

A number of raw materials are imported, and some of those currently are dutiable. This, together with the higher unit costs for the smaller quantities in which they are purchased, means that raw materials cost an estimated 5 percent more in Canada than in the United States.

Transportation is another important cost factor. For architectural coatings, freight can represent as much as 10 percent of the selling price. Transportation costs have made it difficult for single-plant firms with a policy of national coverage to sell profitably in competition with regional manufacturers serving local markets. Industrial coatings are usually more profitable and the effect of transportation costs on the final price are not as significant. Furthermore, industrial coatings are often shipped in bulk to original equipment manufacturers, substantially reducing freight costs.

Trade-Related Factors

As of 1 January 1991, the duty on coatings imported into Canada from the United States is 3.7 percent. The duty on Canadian products entering the United States ranges from 0.7 to 2.4 percent, depending on the chemical composition of the product.

Canadian tariffs have offset some of the cost advantages that U.S. firms have had because of their larger production runs. Under the FTA, Canadian and U.S. tariffs on paints and coatings will be eliminated in five annual, equal stages ending 1 January 1993. In the more competitive environment of the 1990s, Canadian companies may need to specialize in order to achieve longer production runs. They may also need to add more high-technology products (with accompanying higher margins) to their product lines. Both these strategies will be easier to undertake if the companies can expand their markets beyond Canada's borders.

The Canadian tariff on products from countries having Most Favoured Nation (MFN) status is 9.2 percent. Canadian exports are assessed tariffs of 10 percent upon entering the European Community (EC) and from 4.6 to 6 percent when entering Japan.

Technological Factors

Although the manufacture of paints and coatings involves relatively simple processes, extensive knowledge and experience with the raw materials as well as their formulation and compounding is essential. Only a few companies perform research and development (R&D) in these areas in Canada. Most Canadian subsidiaries depend on their foreign parents to provide new technology. Other firms in the industry rely on the large resin producers to develop new polymer systems and guidelines for their use, then fine-tune the formulations themselves.

Environmental as well as health and safety considerations are motivating much of the ongoing technological development. For example, paints and coatings have been identified as significant sources of volatile organic compounds (VOCs). In combination with nitrogen oxides, VOCs are responsible for the buildup of ground-level ozone in populous regions of Canada. This ozone causes respiratory problems, vegetation damage and material degradation. A program is being developed by the Canadian Council of Ministers of the Environment to target the reduction of VOCs in coatings formulations and to limit emissions from plants manufacturing or using these products.

There has been a significant shift during the past 20 years in the use of formulations based on petroleum solvents to formulations based on water as the primary solvent. In addition to reducing VOC emissions, water-based formulations offer advantages such as lower cost, easier clean-up, less odour and faster drying. However, there are still applications where the necessary performance can be achieved only by using solvent-based systems. Research is continuing to further reduce solvent content while retaining its beneficial properties. Products such as radiation-curable and powder coatings contain little or no solvent but require specialized application equipment and are not suitable for use on all surfaces.

Other Factors

Several key federal and provincial legislative and regulatory regimes deal with the import, transport, storage, manufacture, use or sale of hazardous chemical substances or goods. These include the *Transportation of Dangerous Goods Act* (both federal and provincial regulations), the *Hazardous Products Act*, the *Occupational Health and Safety Act*, the *Canadian Environmental Protection Act* (CEPA) and the Workplace Hazardous Materials Information System (WHMIS).

The industry in Canada, as in many other countries, is experiencing increasing costs for compliance with environmental and safety regulations. Although these regulations reduce profitability in the short term, they also present manufacturers with an opportunity to develop safer replacement products and thereby gain a competitive advantage.

Through the Canadian Paint and Coatings Association, the industry works closely with government to ensure that its products and processes conform to legislative requirements. Due in part to this effort, there has been little negative impact on the industry from raw material restrictions (e.g., limitations on the allowable concentrations of mercury and lead) and environmental regulations. Recently, the association launched a pilot paint recycling program, which involves the collection of waste paint for recycling by participating manufacturers.

The specification and selection of paints and coatings is facilitated through the use of qualified products lists maintained by the Canadian General Standards Board (CGSB). Products on the lists have been independently tested to ensure that they meet the requirements of the applicable CGSB standards, thus providing the purchaser with some assurance of product quality. New products are added at the request and expense of manufacturers, subject to a satisfactory assessment. Products previously listed are periodically retested to ensure that they continue to meet the requirements.

The Environmental Choice Program sponsored by Environment Canada establishes guidelines for selected products, including water-based and solvent-based paints. Products that satisfy the applicable requirements become eligible to display the EcoLogo symbol (three entwined doves forming a stylized maple leaf). Manufacturers are finding that the EcoLogo is a strong marketing tool among consumers who are becoming more environmentally aware.

An emerging, non-environmental issue relates to the cans used to package architectural paints. Increasingly, the four-litre can is in direct competition with U.S.-gallon cans, and the Canadian industry is facing some pressure to convert from the metric to the U.S. measure. The four-litre can is about 6 percent larger than the U.S.-gallon can but, since the selling prices are usually the same, the profit on a U.S.-gallon can is correspondingly higher. Some Canadian manufacturers believe that converting to the U.S. standard is necessary in order to compete in that market. However, others believe that there is a marketing advantage in offering more paint for the money and that the costs of converting machinery and relabelling to accommodate a different can size are not justifiable. Manufacturers who continue to use four-litre cans must either be successful in promoting their larger volume to gain market share or be prepared to accept lower profit margins than competitors using U.S.-gallon cans.

Evolving Environment

The paints and coatings industry in Canada and throughout the world is fragmented. There are many participants, many types of product and many markets to be served. In the past few years, there has been a worldwide trend towards ownership concentration of this industry through acquisition or merger. Acquisition has been used to gain access to new technology, allow rationalization of production facilities and provide immediate access to new regional markets. Global concentration within this industry has

resulted in a change in ownership for some subsidiary operations in Canada, and some rationalization has occurred.

Implementation of the FTA is not in itself strongly affecting profitability in the domestic market. Whereas the FTA does result in lowered raw material costs, the effect on profits is counterbalanced by lowered finished-product selling prices. The elimination of tariffs provides additional incentive for foreign-controlled firms to rationalize their operations on a North American basis. Rationalization allows plants to focus on a narrower product range and achieve the production volumes necessary to be internationally competitive.

Most multinationals already supplying the Canadian market through subsidiaries are expected to continue to do so in a free trade environment. According to industry representatives, the need for a warehousing/distribution centre in Canada as well as the increased costs of transportation and customer service would offset any benefit that might be derived from supplying Canadian customers from U.S. plants.

At the time of writing, the Canadian and U.S. economies were showing signs of recovering from a recessionary period. During the recession, companies in the industry generally experienced reduced demand for their outputs, in addition to longer-term underlying pressures to adjust. In some cases, the cyclical pressures may have accelerated adjustments and restructuring. With the signs of recovery, though still uneven, the medium-term outlook will correspondingly improve. The overall impact on the industry will depend on the pace of the recovery.

Competitiveness Assessment

Worldwide consumption of paints and coatings is not expected to grow significantly. New technological developments will continue to reorient the markets by displacing older products.

Since the Canadian paints and coatings industry is dominated by foreign-owned companies and the bulk of international trade is with the United States, most firms do not compete in markets outside North America. Indeed, very few Canadian-owned firms have manufacturing facilities in the United States or co-operative agreements with companies in that market. Although free trade narrows the price gap, product prices are expected to remain somewhat higher in Canada than in the United States because of the higher costs of transportation and provision of technical service.

Despite the mature market for architectural coatings and the protection afforded by the cost of transportation, increased competition from the United States is occurring. The more competitive environment is causing the industry to reassess its business strategy. Canadian-owned companies will have to improve their access to state-of-the-art technology, move to larger-scale production of a narrower product range and develop expanded export markets. The prospects for continued success and growth are best for Canadian producers who are able to expand their traditional markets by offering high-quality products at a competitive price.

Higher overall growth will occur in the industrial coatings subsector. Foreign competition in these products is expected to become more intense as companies assume a global business orientation. Much of this business is controlled by multinationals, whose subsidiaries in Canada have ready access to new technology. The FTA will probably encourage greater rationalization between foreign-owned plants in Canada and affiliated plants in the United States. The challenge for subsidiaries in Canada is to secure North American mandates for the manufacture of specific products.

For further information concerning the subject matter contained in this profile, contact

Materials Branch
Industry, Science and Technology Canada
Attention: Paints and Coatings
235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-3016
Fax: (613) 954-3079

PRINCIPAL STATISTICS[a]

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Establishments	148	151	145	145	131	151	150[b]	150[b]
Employment	6 725	6 291	6 630	6 677	6 763	8 404	8 400[b]	8 400[b]
Shipments ($ millions)	975	1 081	1 207	1 243	1 364	1 660	1 692[c]	1 618[c]
GDP[d] (constant 1981 $ millions)	265	307	340	299	333	341	342	309
(constant 1986 $ millions)	373	432	480	427	482	532	505	456
Investment[e] ($ millions)	15	19	23	43	31	29	37	53
Profits after tax[f] ($ millions)	62	108	101	102	116	N/A	N/A	N/A
(% of income)	4.5	7.3	6.0	5.6	6.1	N/A	N/A	N/A

[a]For establishments, employment and shipments, see *Chemical and Chemical Product Industries*, Statistics Canada Catalogue No. 46-250, annual (SIC 3751, paint and varnish industry).

[b]ISTC estimates.

[c]See *Monthly Survey of Manufacturing*, Statistics Canada Catalogue No. 31-001, monthly.

[d]See *Gross Domestic Product by Industry*, Statistics Canada Catalogue No. 15-001, monthly. GDP in constant 1986 dollars has been used to calculate the growth rates contained in the text. Figures in constant 1981 dollars are included for comparison with other profiles in this series.

[e]See *Capital and Repair Expenditures, Manufacturing Subindustries, Intentions*, Statistics Canada Catalogue No. 61-214, annual. Repairs not included.

[f]See *Corporation Financial Statistics*, Statistics Canada Catalogue No. 61-207, annual.

N/A: not available

TRADE STATISTICS

	1983	1984	1985	1986	1987	1988[a]	1989[a]	1990[a]
Exports[b] ($ millions)	15	18	19	19	23	17	21	33
Domestic shipments ($ millions)	960	1 063	1 188	1 224	1 341	1 643	1 671	1 585
Imports[c] ($ millions)	111	149	173	184	233	191	218	238
Canadian market ($ millions)	1 071	1 212	1 361	1 408	1 574	1 834	1 889	1 823
Exports (% of shipments)	2	2	2	2	2	1	1	2
Imports (% of Canadian market)	10	12	13	13	15	10	12	13

[a]It is important to note the data for 1988 and after are based on the Harmonized Commodity Description and Coding System (HS). Prior to 1988, the shipments, exports and imports data were classified using the Industrial Commodity Classification (ICC), the Export Commodity Classification (XCC) and the Canadian International Trade Classification (CITC), respectively. Although the data are shown as a continuous historical series, users are reminded that HS and previous classifications are not fully compatible. Therefore, changes in the levels for 1988 and after reflect not only changes in shipment, export and import trends, but also changes in the classification systems. It is impossible to assess with any degree of precision the respective contribution of each of these two factors to the total reported changes in these levels.

[b]See *Exports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-004, monthly.

[c]See *Imports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-007, monthly.

SOURCES OF IMPORTS[a] (% of total value)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
United States	93	93	92	89	90	90	92	92
European Community	6	6	6	9	9	8	6	6
Pacific Rim	–	–	–	1	–	1	1	1
Other	1	1	2	1	1	1	1	1

[a]See *Imports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-007, monthly.

DESTINATIONS OF EXPORTS[a] (% of total value)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
United States	84	85	83	82	87	84	87	95
European Community	2	2	4	6	3	7	3	1
Pacific Rim	3	2	6	4	5	2	3	1
Other	11	11	7	8	5	7	7	3

[a]See *Exports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-004, monthly.

REGIONAL DISTRIBUTION[a] (average over the period 1986 to 1988)

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	British Columbia
Establishments (% of total)	4	25	53	7	11
Employment[b] (% of total)	2	25	63	4	6
Shipments[b] (% of total)	1	20	67	3	9

[a]See *Chemical and Chemical Product Industries*, Statistics Canada Catalogue No. 46-250, annual.

[b]Data shown for Atlantic and Prairie provinces are ISTC estimates.

MAJOR FIRMS

Name	Country of ownership	Location of major plants
BASF Canada Inc.	Germany	Brantford, Ontario Windsor, Ontario
Benjamin Moore & Co. Ltd.	United States	Toronto, Ontario Burlington, Ontario Montreal, Quebec Vancouver, British Columbia
Cloverdale Paint Inc.	Canada	Surrey, British Columbia Edmonton, Alberta
Color Your World Corp.	Canada	Toronto, Ontario Vancouver, British Columbia
Du Pont Canada Inc.	United States	Ajax, Ontario
General Paint Ltd.	United Kingdom	Vancouver, British Columbia
ICI Paints (Canada) Inc.	United Kingdom	Concord, Ontario Boucherville, Quebec
International Paints (Canada) Limited	United Kingdom	Baie-d'Urfé, Quebec Regina, Saskatchewan
PPG Canada Inc.	United States	Mississauga, Ontario
Para Inc.	Canada	Brampton, Ontario
Pratt & Lambert	United States	Fort Erie, Ontario
Prilco Inc.[a]	Canada	Etobicoke, Ontario
Selectone Paints Limited	Canada	Weston, Ontario
Sico Inc.	Canada	Beauport, Quebec Longueuil, Quebec Outremont, Quebec Rexdale, Ontario St. Catharines, Ontario
Valspar Inc.	United States	West Hill, Ontario

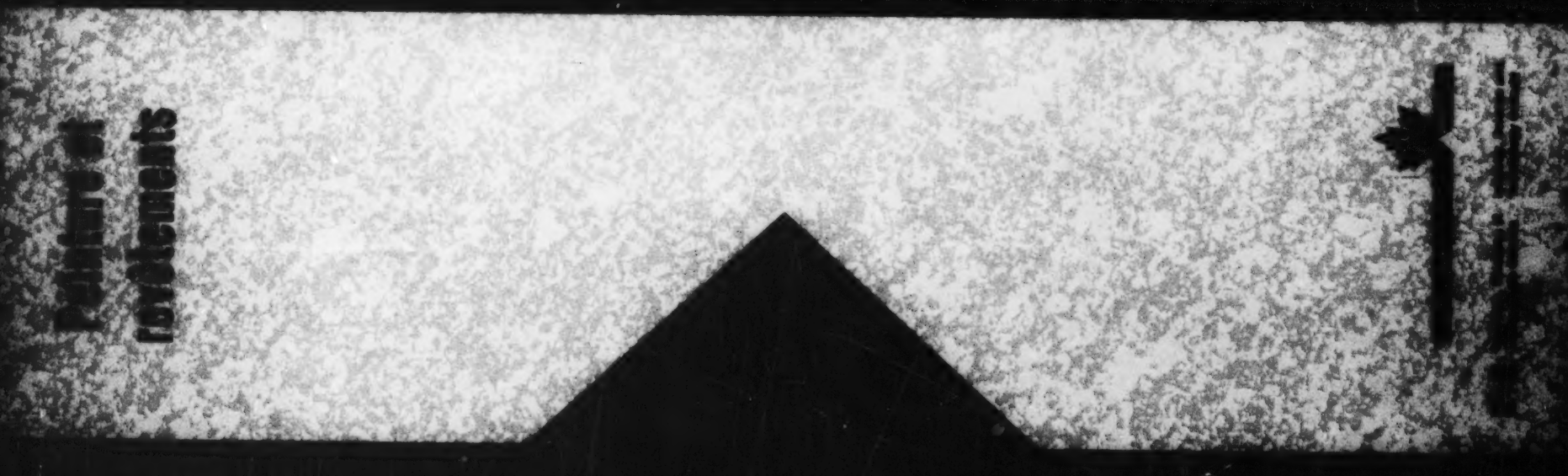
[a]Prilco Inc. is the architectural coatings segment of the former DeSoto Coatings Ltd., acquired by Sico Inc. in 1991. Previously, the aerospace coatings segment of DeSoto had been sold to PRC Canada Inc., and the industrial coatings segment had been sold to Valspar Inc.

INDUSTRY ASSOCIATION

Canadian Paint and Coatings Association
Suite 103. 9900 Cavendish Boulevard
SAINT-LAURENT, Quebec
H4M 2V2
Tel.: (514) 745-2611
Fax: (514) 745-2031

Printed on paper containing recycled fibres.

PROFIL DE L'INDUSTRIE



Centres de services aux entreprises d'ISTC et Centres de commerce extérieur

Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC) et Commerce extérieur Canada (CEC) ont mis sur pied des centres d'information dans les bureaux régionaux de tout le pays. Ces centres permettent à leur clientèle de se renseigner sur les services, les documents d'information, les programmes et l'expérience professionnelle disponibles dans ces deux Ministères en matière d'industrie et de commerce. Pour obtenir de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec l'un ou l'autre des bureaux dont la liste apparaît ci-dessous.

Terre-Neuve

Atlantic Place
215, rue Water, bureau 504
C.P. 8950
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-ISTC
Télécopieur : (709) 772-5093

Île-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall
National Bank Tower
134, rue Kent, bureau 400
C.P. 1115
CHARLOTTETOWN
(Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400
Télécopieur : (902) 566-7450

Nouvelle-Écosse

Central Guaranty Trust Tower
1801, rue Hollis, 5e étage
C.P. 940, succursale M
HALIFAX (Nouvelle-Écosse)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-ISTC
Télécopieur : (902) 426-2624

Nouveau-Brunswick

Assumption Place
770, rue Main, 12e étage
C.P. 1210
MONCTON (Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél. : (506) 857-ISTC
Télécopieur : (506) 851-6429

Québec

Tour de la Bourse
800, place Victoria, bureau 3800
C.P. 247
MONTRÉAL (Québec)
H4Z 1E8
Tél. : (514) 283-8185
1-800-361-5367
Télécopieur : (514) 283-3302

Ontario

Dominion Public Building
1, rue Front ouest, 4e étage
TORONTO (Ontario)
M5J 1A4
Tél. : (416) 973-ISTC
Télécopieur : (416) 973-8714

Manitoba

330, avenue Portage, 8e étage
C.P. 981
WINNIPEG (Manitoba)
R3C 2V2
Tél. : (204) 983-ISTC
Télécopieur : (204) 983-2187

Saskatchewan

S.J. Cohen Building
119, 4e Avenue sud, bureau 401
SASKATOON (Saskatchewan)
S7K 5X2
Tél. : (306) 975-4400
Télécopieur : (306) 975-5334

Alberta

Canada Place
9700, avenue Jasper,
bureau 540
EDMONTON (Alberta)
T5J 4C3
Tél. : (403) 495-ISTC
Télécopieur : (403) 495-4507

510, 5e Rue sud-ouest,
bureau 1100
CALGARY (Alberta)
T2P 3S2
Tél. : (403) 292-4575
Télécopieur : (403) 292-4578

Colombie-Britannique

Scotia Tower
650, rue Georgia ouest,
bureau 900
C.P. 11610
VANCOUVER
(Colombie-Britannique)
V6B 5H8
Tél. : (604) 666-0266
Télécopieur : (604) 666-0277

Yukon

108, rue Lambert, bureau 301
WHITEHORSE (Yukon)
Y1A 1Z2
Tél. : (403) 668-4655
Télécopieur : (403) 668-5003

Territoires du Nord-Ouest

Precambrian Building
10e étage
Sac postal 6100
YELLOWKNIFE
(Territoires du Nord-Ouest)
X1A 2R3
Tél. : (403) 920-8568
Télécopieur : (403) 873-6228

Administration centrale d'ISTC

Édifice C.D. Howe
235, rue Queen
1er étage, tour Est
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 952-ISTC
Télécopieur : (613) 957-7942

Administration centrale de CEC

InfoExport
Édifice Lester B. Pearson
125, promenade Sussex
OTTAWA (Ontario)
K1A 0G2
Tél. : (613) 993-6435
1-800-267-8376

Demandes de publications

Pour recevoir un exemplaire de l'une des publications d'ISTC ou de CEC, veuillez communiquer avec le Centre de services aux entreprises ou le Centre de commerce extérieur le plus près de chez vous. Si vous désirez en recevoir plus d'un exemplaire communiquez avec l'un des trois bureaux suivants.

Pour les Profils de l'industrie :
Direction générale des communications
Industrie, Sciences et Technologie Canada
235, rue Queen, bureau 704D
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 954-4500
Télécopieur : (613) 954-4499

Pour les autres publications d'ISTC :
Direction générale des communications
Industrie, Sciences et Technologie Canada
235, rue Queen, bureau 208D
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 954-5716
Télécopieur : (613) 954-6436

Pour les publications de Commerce extérieur Canada :
InfoExport
Édifice Lester B. Pearson
125, promenade Sussex
OTTAWA (Ontario)
K1A 0G2
Tél. : (613) 993-6435
1-800-267-8376
Télécopieur : (613) 996-9709

Canada

(V 6 91 09)

1990–1991

PEINTURE ET REVÊTEMENTS

AVANT-PROPOS

Étant donné l'évolution rapide du commerce international, l'industrie canadienne doit pouvoir soutenir la concurrence si elle veut connaître la croissance et la prospérité. Favoriser l'amélioration du rendement de nos entreprises sur les marchés du monde est un élément fondamental des mandats confiés à Industrie, Sciences et Technologie Canada et à Commerce extérieur Canada. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents grâce auxquels Industrie, Sciences et Technologie Canada procède à l'évaluation sommaire de la position concurrentielle des secteurs industriels canadiens, en tenant compte de la technologie, des ressources humaines et de divers autres facteurs critiques. Les évaluations d'Industrie, Sciences et Technologie Canada et de Commerce extérieur Canada tiennent compte des nouvelles conditions d'accès aux marchés de même que des répercussions de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Pour préparer ces profils, le Ministère a consulté des représentants du secteur privé.

Veiller à ce que tout le Canada demeure prospère durant l'actuelle décennie et à l'orée du vingt-et-unième siècle, tel est le défi qui nous sollicite. Ces profils, qui sont conçus comme des documents d'information, seront à la base de discussions solides sur les projections, les stratégies et les approches à adopter dans le monde de l'industrie. La série 1990–1991 constitue une version revue et corrigée de la version parue en 1988–1989. Le gouvernement se chargera de la mise à jour régulière de cette série de documents.

Michael H. Wilson
Ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
et ministre du Commerce extérieur

Structure et rendement

Structure

L'industrie de la peinture et des revêtements regroupe les fabricants de peinture, de vernis, de laque, de vernis à la gomme laque (shellac) et de teinture. Elle se divise en deux sous-secteurs, à savoir les enduits pour bâtiment et les revêtements industriels, qui se partagent à peu près également la valeur des expéditions. Cependant, les enduits pour bâtiment (que l'on appelle aussi revêtements commerciaux) représentent 60 % du volume de production. Le sous-secteur du bâtiment est largement tributaire du secteur de la construction, tandis que celui des revêtements industriels dépend surtout des secteurs de l'automobile, des gros appareils ménagers et de l'équipement industriel.

Les enduits pour bâtiment comprennent les peintures pour l'intérieur ou l'extérieur, les apprêts, les peintures d'impression, les vernis et les teintures. Ils sont vendus par des grossistes et des détaillants aux entrepreneurs et aux consommateurs, mais aussi directement, aux grandes entreprises commerciales. Environ 45 % des ventes au détail sont assurées par les petites quincailleries et les magasins d'articles de décoration, 40 % par des grands magasins à succursales comme Canadian Tire, La Baie, Sears et Beaver Lumber (Le Castor Bricoleur), généralement sous les marques de ces détaillants, et le reste, par des magasins appartenant aux fabricants.

Les enduits industriels comprennent les peintures automobiles, les revêtements de boîtes à conserve, les revêtements pour couchage sur bande, les enduits de finition pour meubles et les peintures de signalisation routière. La plupart de ces produits sont vendus à l'utilisateur sans intermédiaire.

Figure 1 — importations, exportations et expéditions intérieures, 1990

Les peintures et les enduits sont des produits formulés. La substance de base, connue sous le nom de « liant », constitue l'ingrédient filmogène qui détermine dans une large mesure les caractéristiques de rendement de l'enduit. Autrefois, on utilisait des liants naturels comme les huiles de lin ou de soya. Aujourd'hui, afin d'obtenir un meilleur rendement, on utilise presque toujours des polymères synthétiques, notamment des résines produites en grandes quantités comme les résines alkydes, acryliques, vinyliques, époxydes et uréthanes, ou des résines spéciales produites en petites quantités comme les résines polyesters, phénoliques et siliconiques. Le liant est combiné avec des matières de charge qui augmentent le volume du produit, des pigments qui donnent la coloration et des solvants qui règlent le degré de viscosité. Dans la composition de chaque formule entrent également, selon les besoins, de petites quantités de nombreux autres produits chimiques comme les épaississants, les biocides, les plastifiants, les dispersants, les antimousses, les absorbeurs UV, les siccatifs, les émulsifiants et les adhésifs.

En 1990, cette industrie comptait environ 150 établissements qui employaient quelque 8 400 personnes. Elle se caractérise par une concentration de la propriété, puisqu'environ 7 % des entreprises, employant chacune plus de 200 personnes, effectuent 40 % de la valeur des expéditions. Par ailleurs, l'industrie compte un grand nombre de petites entreprises : 70 % des établissements emploient moins de 50 personnes et ne représentent au total que 20 % de la valeur des expéditions. À peu près les deux tiers des grandes entreprises appartiennent à des intérêts étrangers, tandis que la plupart des petites entreprises sont sous contrôle canadien.

En 1990, les entreprises ont expédié environ 1,6 milliards de dollars de marchandises (figure 1). Les exportations, qui représentaient 2 % des expéditions, ont atteint 33 millions de dollars. Les importations, évaluées à 238 millions, représentaient 13 % du marché canadien.

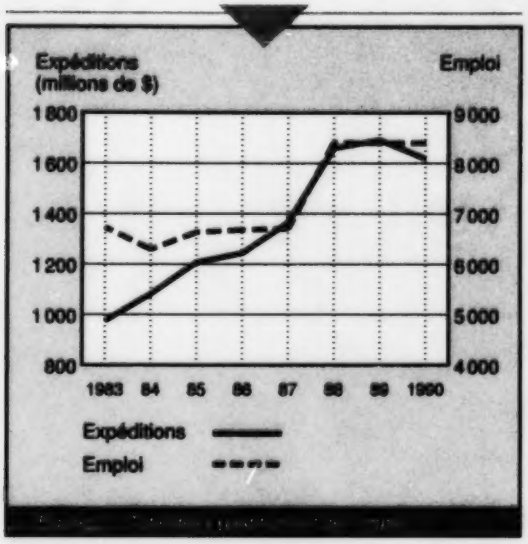
La production régionale se répartit comme suit : 87 % des expéditions proviennent de l'Ontario et du Québec, 12 %, de l'Ouest canadien et 1 %, des provinces de l'Atlantique. Les grands fabricants d'enduits industriels se trouvent pour la plupart dans le sud de l'Ontario, tandis que certains des grands fabricants d'enduits pour bâtiments ont des usines dans plusieurs provinces. Les producteurs régionaux de peintures pour bâtiments desservent les marchés locaux dans tout le pays et font concurrence aux entreprises d'envergure nationale.

La plupart des fabricants achètent leurs matières premières de sociétés chimiques qui les produisent elles-mêmes ou les importent. Quelques-uns des plus grands fabricants d'enduits sont intégrés verticalement, et produisent dans leurs propres usines, au Canada ou à l'étranger, les résines qu'ils utilisent. Selon leur nature, les enduits contiennent plus ou moins de matières premières importées. Pour certains revêtements spéciaux, elles peuvent atteindre 50 % de la valeur des matières utilisées. Dans l'ensemble, l'industrie importe environ 25 % des substances dont elle se sert.

Les fluctuations de l'offre et de la demande entraînent périodiquement des pénuries de matières premières, dont la plus récente, survenue au milieu des années 1980, touchait le dioxyde de titane. Les réserves mondiales de cet important pigment blanc étaient si réduites que les fabricants de peinture se sont vu imposer des quotas. La mise en place de nouvelles installations de production de blanc de titane et une diminution de la demande ont finalement eu raison de cette pénurie vers la fin de la décennie.

Rendement

Au cours de la récession de 1981–1982, le produit intérieur brut de l'industrie (PIB) a chuté bien en deçà des niveaux enregistrés au cours des années 1970. Ce n'est qu'en 1987 qu'il a dépassé les niveaux atteints avant la récession, mais il n'a toujours pas battu les records de la fin des années 1970. Entre 1983 et 1988, le PIB de l'industrie (en dollars constants de 1986) s'est accru à un taux annuel moyen réel de 7,3 %. Il a cependant connu une baisse en 1989, puis en 1990, si bien qu'entre 1983 et 1990, le taux annuel moyen de croissance réelle n'a été que de 2,5 %.



L'industrie de la peinture et des revêtements approvisionne des marchés stables. Les nouveaux enduits remplacent les anciens sans qu'on observe pour autant d'augmentation sensible de la demande globale, et l'on s'attend à ce que cette tendance se poursuive. Le rendement de cette industrie est fortement cyclique et largement tributaire des cycles d'affaires de ses principaux clients. La forte reprise qu'elle a connue entre 1983 et 1989 traduisait la vigueur de tous les secteurs manufacturiers à cette époque, tandis que le déclin suivant l'année 1989 coïncidait avec le début d'une nouvelle période de récession (figure 2).

Entre 1983 et 1990, le nombre d'établissements est demeuré à peu près constant. Par contre, en réponse à une demande accrue, les effectifs ont augmenté considérablement chaque année, ce qui indique que l'industrie conserve toujours une haute intensité de main-d'œuvre.

Les échanges internationaux se font principalement avec les États-Unis. En 1990, environ 92 % des importations provenaient des États-Unis et 95 % des exportations leur étaient destinées. La majeure partie de l'activité commerciale consiste en enduits spéciaux et industriels. Il se fait peu de commerce international dans le sous-secteur des enduits pour bâtiment, parce que la faible valeur de ces produits ne permet pas de leur ajouter des frais de transport élevés.

Les problèmes que connaît cette industrie au Canada, à savoir la montée des coûts des matières premières, la concurrence acharnée dans le secteur des enduits pour bâtiment au chapitre des prix, la piètre rentabilité et la faible croissance, se retrouvent aussi dans les autres pays industrialisés.

Forces et faiblesses

Facteurs structurels

Cette industrie appartient en grande partie à des multinationales. Celles-ci sont venues installer des usines au Canada parce que les importations de peinture et d'enduits sont assujetties à des droits de douane élevés. En général, les filiales canadiennes de ces sociétés desservent uniquement le marché intérieur. Les principaux facteurs qui influent sur la compétitivité de cette industrie sont la taille des usines, les prix des matières premières et les frais de transport.

En général, les usines canadiennes sont beaucoup plus petites que celles de leurs concurrents américains. Elles produisent rarement des lots de plus de 15 000 litres, alors qu'aux États-Unis, les lots de 45 000 litres sont chose courante. La productivité du secteur est donc plus faible au Canada qu'aux États-Unis. L'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE) incitera peut-être les fabricants canadiens à restreindre leurs activités à certains produits et à viser des marchés plus vastes, ce qui leur permettrait de réaliser des économies d'échelle plus importantes.

Au premier rang des coûts de production viennent les matières premières, qui comptent pour 50 % de la valeur des expéditions. En comparaison, la main-d'œuvre et l'énergie ne représentent respectivement que 7 et 1 % de la valeur des expéditions. Une grande quantité des matières premières sont importées, et certaines d'entre elles sont actuellement soumises à des droits de douane. En raison de ces droits et du fait qu'elles sont achetées en petites quantités, les matières premières coûtent environ 5 % de plus au Canada qu'aux États-Unis.

Les frais de transport sont un autre facteur important. Dans le sous-secteur des enduits pour bâtiment, ils peuvent représenter jusqu'à 10 % du prix de vente. C'est pourquoi les entreprises qui exploitent une seule usine et qui ont décidé de desservir l'ensemble du marché national ont de la difficulté à concurrencer les fabricants régionaux qui répondent à la demande locale. Les enduits industriels offrent une meilleure marge bénéficiaire de sorte que l'effet des frais de transport sur le prix de vente est moins marqué. De plus, ces enduits sont souvent expédiés en vrac à des utilisateurs finals, ce qui réduit beaucoup les frais de transport.

Facteurs liés au commerce

Depuis le 1er janvier 1991, le tarif imposé sur les enduits importés des États-Unis est de 3,7 %. Le tarif appliqué sur les produits canadiens exportés aux États-Unis varie de 0,7 à 2,4 % selon leur composition chimique.

Les droits de douane canadiens ont réduit certains avantages relatifs aux coûts que procure aux entreprises américaines un volume de production plus élevé. En vertu de l'ALE, les tarifs douaniers imposés sur les peintures et les enduits seront graduellement éliminés en cinq étapes annuelles et égales d'ici le 1er janvier 1993. Dans le climat concurrentiel des années 1990, les entreprises canadiennes pourraient devoir se spécialiser pour être en mesure de réaliser des lots de fabrication plus importants. Elles devront peut-être aussi ajouter à leurs gammes actuelles de nouveaux produits de haute technologie (procurant des bénéfices plus élevés). Il leur sera plus facile de mettre en œuvre ces deux stratégies si elles étendent leur marché au-delà des frontières canadiennes.

Le tarif imposé par le Canada sur les produits provenant de pays qui bénéficient du statut de la nation la plus favorisée (NPF) est de 9,2 %. Les exportations canadiennes sont soumises à des tarifs de 10 % dans la CE et de 4,6 à 6 % au Japon.

Facteurs technologiques

Bien que les procédés de fabrication des peintures et des enduits soient relativement simples, les fabricants doivent néanmoins posséder une connaissance et une expérience approfondies des matières premières, de leur formulation et des techniques d'assemblage. Au Canada, seules quelques entreprises poursuivent des activités de recherche et de développement (R.-D.) dans ce domaine. La plupart des filiales canadiennes de sociétés étrangères comptent sur leur société mère pour les nouvelles technologies. D'autres attendent des gros producteurs de résines qu'ils mettent au point de nouveaux polymères et des guides d'utilisation, puis ajustent elles-mêmes les formulations selon leurs besoins.

Les questions de qualité de l'environnement, de santé et de sécurité ont suscité une grande partie du développement technologique en cours. Ainsi, les enduits et les peintures sont aujourd'hui considérés comme des sources importantes de composés organiques volatils (COV) qui, lorsqu'ils se combinent aux oxydes d'azote, contribuent à la formation d'ozone troposphérique (au niveau du sol) dans les régions canadiennes à forte densité de population. Cet ozone cause des problèmes respiratoires, attaque la végétation et contribue à la détérioration des matériaux. Le Conseil canadien des ministres de l'environnement élabore actuellement un programme visant à réduire l'utilisation de COV dans les formules d'enduits, et à limiter les émissions provenant des usines qui fabriquent ou utilisent ces produits.

Au cours des vingt dernières années, les formules utilisant l'eau comme principal solvant ont graduellement remplacé celles qui contenaient des solvants pétroliers. En plus de réduire les émissions de COV, les enduits à l'eau sont plus économiques, plus faciles à nettoyer, moins odorants et sèchent plus rapidement. Dans certaines applications toutefois, les résultats désirés ne peuvent être obtenus qu'à l'aide d'enduits contenant des solvants. Des recherches se poursuivent, afin de réduire encore davantage le teneur en solvant tout en conservant les caractéristiques utiles de celui-ci. Les enduits destinés à la cuisson électronique et les enduits en poudre contiennent peu ou pas de solvant, mais nécessitent un matériel d'application spécial, et ne peuvent être employés sur toutes les surfaces.

Autres facteurs

L'importation, le transport, l'entreposage, la fabrication, l'utilisation et la vente de marchandises ou de produits chimiques dangereux sont soumis à plusieurs lois et règlements relevant des gouvernements fédéral et provinciaux. Mentionnons la *Loi sur le transport des marchandises dangereuses* (règlement à la fois fédéral et provincial), la *Loi sur les produits dangereux*, la *Loi sur la santé et la sécurité du travail*, la *Loi canadienne sur la protection de l'environnement* et le Système d'information sur les matières dangereuses utilisées au travail.

Au Canada comme dans de nombreux autres pays, l'industrie doit, pour se conformer aux règlements en matière d'environnement et de sécurité, assumer des coûts de plus en plus élevés. Ces règlements ont une incidence négative sur la rentabilité à court terme, mais ils offrent néanmoins aux fabricants la possibilité de mettre au point des substituts moins dangereux, ce qui pourrait leur conférer un avantage concurrentiel.

Par l'intermédiaire de l'Association canadienne de l'industrie de la peinture et du revêtement, ce secteur collabore étroitement avec le gouvernement afin de voir à ce que ses produits et procédés soient conformes à la réglementation. Cette coopération a contribué à minimiser les effets négatifs qu'ont pu avoir sur l'industrie les restrictions imposées sur les matières premières (comme les normes relatives aux concentrations admissibles de mercure et de plomb) et les règlements environnementaux. L'association a récemment mis sur pied un projet pilote qui prévoit la collecte des peintures de rebut par les fabricants participants, à des fins de recyclage.

Grâce aux listes de produits agréés établies par l'Office des normes générales du Canada (ONGC), il est relativement facile de connaître la formulation de ces peintures et enduits et de choisir les produits appropriés. Les produits qui figurent sur ces listes ont été mis à l'essai par des laboratoires indépendants qui certifient que les produits sont conformes aux normes de l'ONGC. L'acheteur se voit ainsi fournir des garanties de qualité. De nouveaux produits peuvent être ajoutés à ces listes, à la demande et aux frais des fabricants, s'ils satisfont aux exigences de qualité. Les produits figurant sur

les listes sont soumis à des essais périodiques qui permettent de vérifier s'ils répondent toujours aux exigences.

Le Programme de choix environnemental, parrainé par Environnement Canada, établit des normes pour certains produits, notamment pour les peintures à l'eau et à base de solvant. Les produits qui répondent aux exigences applicables sont jugés dignes de porter l'Éco-Logo (trois colombes entrelacées formant une feuille d'érable stylisée). Les fabricants constatent que l'Eco-Logo s'avère un puissant outil de commercialisation auprès de consommateurs de plus en plus sensibilisés aux questions environnementales.

Une autre controverse, sans lien avec l'environnement cette fois, a trait aux contenants utilisés dans l'emballage des peintures pour bâtiments. Le contenant canadien de quatre litres fait de plus en plus concurrence au gallon américain, et des pressions s'exercent sur l'industrie canadienne pour qu'elle se convertisse au système impérial. Le bidon de quatre litres contient environ 6 % de plus que le gallon américain, mais, comme les prix de vente sont généralement les mêmes, le bénéfice est d'autant plus élevé sur le gallon américain. Certains fabricants canadiens considèrent qu'il est nécessaire de se convertir à la norme américaine pour demeurer concurrentiels sur le marché américain. D'autres estiment au contraire que le fait d'offrir au même prix une plus grande quantité de peinture constitue une bonne stratégie commerciale, et que les coûts nécessaires pour convertir les machines et produire de nouvelles étiquettes ne sont pas justifiables. Les fabricants qui continuent d'utiliser les contenants de quatre litres doivent soit réussir à accaparer une plus grande part du marché, en mettant de l'avant la plus grande quantité fournie, soit accepter une marge bénéficiaire inférieure à celle de leurs concurrents qui utilisent le gallon américain.

Evolution du milieu

Comme partout dans le monde, l'industrie canadienne de la peinture et des revêtements est morcelée. Elle compte un grand nombre d'entreprises et plusieurs genres de produits, et elle doit desservir un grand nombre de marchés. Ces dernières années, on a vu apparaître une tendance internationale à la concentration de la propriété par voie d'acquisition ou de fusion d'entreprises. L'acquisition a servi à acquérir une technologie récente, à permettre la rationalisation des installations de production et à fournir un accès immédiat à de nouveaux marchés régionaux. La concentration des entreprises à l'échelle mondiale au sein de l'industrie canadienne de la peinture et des revêtements a donné lieu à des changements de propriété pour quelques filiales canadiennes, suivis d'une certaine rationalisation.

En soi, l'entrée en vigueur de l'ALE ne modifie pas de façon importante la rentabilité des fabricants canadiens sur le marché intérieur. La diminution des coûts des matières premières qui résulte de cet accord est annulée par une baisse des prix de vente des produits finis. Les entreprises contrôlées par des intérêts étrangers voient dans l'élimination des droits de douane une raison supplémentaire de rationaliser leurs activités à l'échelle du continent nord-américain. Cette rationalisation incite les entreprises à réduire la gamme de leurs produits et à atteindre les volumes de production nécessaires pour soutenir la concurrence sur le plan international.

La plupart des multinationales qui approvisionnent actuellement le marché canadien par l'intermédiaire de leurs filiales devraient continuer à le faire dans un contexte de libre-échange. Selon des représentants de l'industrie, la nécessité de construire un centre d'entreposage et de distribution au Canada ainsi que les frais accrus de transport et de service à la clientèle annuleraient tout avantage qu'il pourrait y avoir à desservir la clientèle canadienne à partir des usines américaines.

Au moment où nous rédigeons ce profil, l'économie du Canada de même que celle des États-Unis montrent des signes de redressement, à la suite d'une période de récession. Après avoir vu leurs carnets de commandes diminuer, les entreprises du secteur de la peinture et des revêtements ont dû subir des pressions sous-jacentes les incitant à une restructuration à long terme. Dans certains cas, ces pressions cycliques ont eu pour effet d'accélérer le processus d'adaptation et de restructuration. Avec les signes de relance, même s'ils sont encore irréguliers, la perspective à moyen terme va s'améliorer. L'effet du phénomène sur ce secteur industriel dépendra du rythme même de la relance.

Evaluation de la compétitivité

La consommation mondiale de peinture et d'enduits ne devrait pas augmenter sensiblement. Les nouveaux enduits continueront à remplacer les anciens et les marchés seront réorientés en fonction de cette évolution.

Comme l'industrie canadienne de la peinture et des revêtements est dominée par des entreprises contrôlées par des intérêts étrangers, et que les échanges internationaux se font essentiellement avec les États-Unis, la plupart des entreprises se limitent au marché nord-américain. En fait, seul un petit nombre d'entreprises contrôlées par des intérêts canadiens possèdent des usines aux États-Unis ou ont conclu des accords de coopération avec des entreprises qui desservent ce marché. Bien que le libre-échange réduise l'écart des prix, les coûts de production devraient demeurer supérieurs au

Canada, en raison des frais plus élevés qu'aux États-Unis *pour le transport et la prestation de services techniques.*

En dépit de la stabilité du marché des enduits pour bâtiments et des frais de transport, on observe une concurrence accrue de la part des entreprises américaines. Ce climat plus concurrentiel oblige l'industrie à repenser sa stratégie commerciale. Les entreprises sous contrôle canadien devront s'efforcer de recourir davantage aux technologies de pointe, de fabriquer à plus grande échelle une gamme restreinte de produits, et d'étendre leurs marchés d'exportation. Les producteurs canadiens qui ont le plus de chance de réussir et de progresser sont ceux qui pourront élargir leurs marchés traditionnels en offrant des produits de qualité supérieure à des prix concurrentiels.

Le sous-secteur des enduits industriels devrait, dans l'ensemble, connaître une croissance plus grande. La concurrence étrangère sur ces marchés devrait s'intensifier à mesure que les entreprises adopteront une orientation commerciale mondiale. Cette industrie est déjà en grande partie dominée par des multinationales dont les filiales canadiennes ont déjà accès aux nouvelles technologies. L'ALE suscitera probablement une plus grande rationalisation entre les usines canadiennes contrôlées par des intérêts étrangers et les usines affiliées installées aux États-Unis. Pour les filiales canadiennes, le défi consistera à obtenir des mandats exclusifs pour fabriquer certains produits en Amérique du Nord.

Pour plus de renseignements sur ce dossier, s'adresser à la

Direction générale des matériaux
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Objet : Peinture et revêtements
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 954-3016
Télécopieur : (613) 954-3079

PRINCIPALES STATISTIQUES[a]

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Établissements	148	151	145	145	131	151	150[b]	150[b]
Emploi	6 725	6 291	6 630	6 677	6 763	8 404	8 400[b]	8 400[b]
Expéditions (millions de $)	975	1 081	1 207	1 243	1 364	1 660	1 692[c]	1 618[c]
PIB[d] (millions de $ constants de 1981)	265	307	340	299	333	341	342	309
(millions de $ constants de 1986)	373	432	480	427	482	532	505	456
Investissements[e] (millions de $)	15	19	23	43	31	29	37	53
Bénéfices après impôts[f] (millions de $)	62	108	101	102	116	n.d.	n.d.	n.d.
(% des revenus)	4,5	7,3	6,0	5,6	6,1	n.d.	n.d.	n.d.

[a]Pour les établissements, l'emploi et les expéditions, voir *Industries chimiques*, nº 46-250 au catalogue de Statistique Canada, annuel, et CTI 3751 (Industrie des peintures et vernis).

[b]Estimations d'ISTC.

[c]Voir *Enquête mensuelle sur les industries manufacturières*, nº 31-001 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

[d]Voir *Produit intérieur brut par industrie*, nº 15-001 au catalogue de Statistique Canada, mensuel. Les taux de croissance présentés dans le texte ont été calculés à l'aide du PIB en dollars constants de 1986. Les données sont également présentées en dollars constants de 1981 afin de permettre la comparaison avec d'autres profils de l'industrie.

[e]Voir *Dépenses d'immobilisations et de réparations, sous-industries manufacturières, perspective*, nº 61-214 au catalogue de Statistique Canada, annuel. Les données ne comprennent pas les réparations.

[f]Voir *Statistique financière des sociétés*, nº 61-207 au catalogue de Statistique Canada, annuel.

n.d. : non disponible

STATISTIQUES COMMERCIALES

	1983	1984	1985	1986	1987	1988[a]	1989[a]	1990[a]
Exportations[b] (millions de $)	15	18	19	19	23	17	21	33
Expéditions intérieures (millions de $)	960	1 063	1 188	1 224	1 341	1 643	1 671	1 585
Importations[c] (millions de $)	111	149	173	184	233	191	218	238
Marché canadien (millions de $)	1 071	1 212	1 361	1 408	1 574	1 834	1 889	1 823
Exportations (% des expéditions)	2	2	2	2	2	1	1	2
Importations (% du marché canadien)	10	12	13	13	15	10	12	13

[a]Il importe de noter que les données de 1988 et des années suivantes se fondent sur le Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises (SH). Avant 1988, les données sur les expéditions, les exportations et les importations étaient classifiées selon la Classification des produits industriels (CPI), la Classification des marchandises d'exportation (CME) et le Code de la Classification canadienne pour le commerce international (CCCCI), respectivement. Bien que les données soient présentées comme une série chronologique, nous rappelons que le SH et les codes de classification précédents ne sont pas entièrement compatibles. Ainsi, les données de 1988 et des années suivantes ne traduisent pas seulement les variations des tendances des expéditions, des importations et des exportations, mais aussi le changement de système de classification. Il est donc impossible d'évaluer avec précision la part respective de chacun de ces deux facteurs.

[b]Voir *Exportations par marchandise*, nº 65-004 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

[c]Voir *Importation par marchandise*, nº 65-007 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

PROVENANCE DES IMPORTATIONS[a] (% de la valeur totale)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
États-Unis	93	93	92	89	90	90	92	92
Communauté européenne	6	6	6	9	9	8	6	6
Littoral du Pacifique	–	–	–	1	–	1	1	1
Autres	1	1	2	1	1	1	1	1

[a]Voir *Importation par marchandise*, nº 65-007 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

DESTINATION DES EXPORTATIONS[a] (% de la valeur totale)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
États-Unis	84	85	83	82	87	84	87	95
Communauté européenne	2	2	4	6	3	7	3	1
Littoral du Pacifique	3	2	6	4	5	2	3	1
Autres	11	11	7	8	5	7	7	3

[a]Voir *Exportations par marchandise*, nº 65-004 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

RÉPARTITION RÉGIONALE[a] (moyenne de la période 1986–1988)

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	Colombie-Britannique
Établissements (% du total)	4	25	53	7	11
Emploi[b] (% du total)	2	25	63	4	6
Expéditions[b] (% du total)	1	20	67	3	9

[a]Voir *Industries chimiques*, nº 46-250 au catalogue de Statistique Canada, annuel.

[b]Les données relatives aux provinces de l'Atlantique et des Prairies sont des estimations d'ISTC.

PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Pays d'appartenance	Emplacement des principaux établissements
BASF Canada Inc.	Allemagne	Brantford (Ontario) Windsor (Ontario)
Benjamin Moore & Co. Ltd.	États-Unis	Toronto (Ontario) Burlington (Ontario) Montréal (Québec) Vancouver (Colombie-Britannique)
Cloverdale Paint Inc.	Canada	Surrey (Colombie-Britannique) Edmonton (Alberta)
Color Your World Corp.	Canada	Toronto (Ontario) Vancouver (Colombie-Britannique)
Du Pont Canada Inc.	États-Unis	Ajax (Ontario)
General Paint Ltd.	Royaume-Uni	Vancouver (Colombie-Britannique)
ICI Paints (Canada) Inc.	Royaume-Uni	Concord (Ontario) Boucherville (Québec)
International Paints (Canada) Limitée	Royaume-Uni	Baie-d'Urfé (Québec) Regina (Saskatchewan)
PPG Canada Inc.	États-Unis	Mississauga (Ontario)
Para Inc.	Canada	Brampton (Ontario)
Pratt & Lambert	États-Unis	Fort Erie (Ontario)
Prilco Inc.[a]	Canada	Etobicoke (Ontario)
Selectone Paints Limited	Canada	Weston (Ontario)
Sico Inc.	Canada	Beauport (Québec) Longueuil (Québec) Outremont (Québec) Rexdale (Ontario) St. Catharines (Ontario)
Valspar Inc.	États-Unis	West Hill (Ontario)

[a]Prilco Inc. est la division des enduits pour bâtiments de l'ancienne société DeSoto Coatings Ltd., achetée par Sico en 1991. La division des enduits aérospatiaux de DeSoto avait précédemment été vendue à PRC Canada Inc., et la division des enduits industriels, à Valspar Inc.

ASSOCIATION DE L'INDUSTRIE

Association canadienne de l'industrie de la peinture
et du revêtement
9900, boulevard Cavendish, bureau 103
SAINT-LAURENT (Québec)
H4M 2V2
Tél. : (514) 745-2611
Télécopieur : (514) 745-2031

Imprimé sur du papier contenant des fibres recyclées.